

株式会社アドバンテスト

2026 年 3 月期(2025 年度)第 2 四半期決算説明会 質疑応答要旨

2025 年 10 月 28 日(火)

[FY2025 業績見通し]

Q1: FY(年度)2025 の四半期ごとの売上見通しに変更はあるか。具体的には、Q3 が底となり、Q4 から FY2026 にかけて回復するといった見通しは変わらないか。また、FY2026 の上期と下期は継続的に成長すると考えているのか。

A1: FY2025 Q3 はやや軟調な業績を見込んでいる。当初、FY2025 下期は新製品への移行期間として一時的な調整局面になると予想していたが、現在はその移行がやや前倒しで進んでおり、通期見通しを上方修正した。

この前倒しがあっても、FY2026 に対する当社の楽観的な見方は変わっていない。

FY2026 上期・下期の需要見通しは、新デバイスのリリース時期や立ち上げ状況に左右されるので予測は簡単ではないが、現時点での見通しとしては、FY2026 を通じて比較的安定した事業環境が継続すると見込んでいる。そのような主要デバイスとそれらの立ち上げ時期が明確になってきていることから、あくまで現時点での見解として、FY2026 の四半期ごとの安定した成長に対する確信が高まっている。

[FY2026 の成長ドライバー]

Q2: 来年の御社業績の主な成長要因として、GPU とカスタム ASIC のどちらがより大きく貢献すると予想しているか。加えて、その需要の牽引力は、半導体の品質・複雑性・数量のいずれに重点が置かれると考えているか。

A2: 来年は、GPU とカスタム ASIC が共に主要な成長要因になると見込んでいる。今年は GPU が成長を牽引したが、来年はカスタム ASIC も大きく拡大し、GPU と共に成長に寄与すると見ている。テストの複雑性に関しては、どちらのデバイスとも先端パッケージ技術や、HBM(High Bandwidth Memory)を周囲に配置したプロセッサであるなど、類似したアーキテクチャを採用しており、全体的なテスト内容に大きな差はないと考えている。主な違いは、DFT(Design For Testability)などのテスト手法や品質確保に必要なテスト回数にあるが、GPU とカスタム ASIC で大きな差異はないと考えている。

[MTP3]

Q3: MTP3(第 3 期中期経営計画)の更新内容について、前提としている CY(暦年)2026 のテスト市場見通しとその確度についてご説明いただきたい。また、FY2026 のメイン・シナリオとして暗示されている営業利益のハイケース(約 4,000 億円)のさらなる上振れの可能性についてどう見ているか。

- A3: 当社は FY2026 に対して楽観的な見方をしており、更新した MTP3 のレンジの上限寄りになることを想定している。CY2026 の TAM については現在見通しを精査中であり、来年 1 月に公表予定だが、SoC およびメモリテストの双方において現時点の兆候は概ねポジティブ。FY2026 以降のテスト需要は、データセンターへの新規投資や AI 関連の発表が相次いでおり、今後の成長に向けた強固な市場基盤と健全なファンダメンタルズが示されているように見受けられる。これらにより、FY2026 はポジティブな年になると見込んでおり、次の中期経営計画に向けて、複数年にわたり高水準の成長が続くと期待している。
- Q4: FY2026 の利益率見通しについて、更新された MTP3 の上限シナリオを前提とすると、高い売上見通しに関わらず、利益率が FY2025 より低下する想定のように見受けられるが、その理由は何か。売上が 1 兆円に達する場合でも、研究開発費の増加がその一因となるのか。また、こうした研究開発費の増加を今後の業績モデル化に考慮すべきか。
- A4: 説明会でお話したとおり、当社は来年度の売上水準および利益率について、レンジの上限寄りを想定しており、ある程度楽観的な見方をしている。一方で、売上成長ペースに合わせて、研究開発投資は今後も加速する見込みだ。これにより営業利率に一定の影響が生じる可能性はあるが、長期的な目標達成のためには研究開発の加速が不可欠と考えている。

[競争環境]

- Q5: テストシステム市場において、競争激化に伴うリスクをどのように認識されているか。また、今後の SoC およびメモリテスト事業における戦略および目標とする市場シェアについてご説明いただきたい。今後 2～3 年の間に多くの GPU およびカスタム ASIC プレイヤーが参入する中で、現状の市場ポジションを維持できると考えているか。
- A5: 当社は主要顧客との関係を維持することに自信を持っており、潜在的な顧客に対しても新たな機会を積極的に追求している。現時点でシェアの変動は特に見受けられてはいないが、当社はシェア拡大を図る機会さえあれば、それを積極的に活かしてきた。今後も高い市場シェアを維持できると確信しており、戦略の柱として、①製品の優位性維持、②経済性の確保、③安定供給体制の強化の 3 点に注力している。これらの分野に対して継続的な投資を行い、市場競争力の強化を図っている。
- さらに、AI 向け SoC デバイスのさらなる複雑化に対応する道筋を探るため、社内および外部パートナーとの連携への投資を通じて、顧客が直面する新たなテスト課題への対応力を高めている。

[生産能力増強]

Q6: 直近の四半期において、サプライチェーンの強靱性はどの程度改善されたか。FY2026を見据え、需要のさらなる上振れに対してどの程度の対応準備が整っているのか。

A6: 当社にとってサプライチェーンの強靱性は極めて重要だ。過去数年間で生産能力を約3倍に拡大しており、現在も毎年継続的に増強を進めている。HPC (High Performance Computing) / AI 関連デバイス、およびそれらに関連する DRAM の成長に合わせて、当社は生産能力を拡大しており、すでに大規模な投資を実施済みで、今後も追加投資を予定している。

また、HPC/AI デバイスにおいては、予期せぬテスト内容が必要になるなど、予測の難しいテスト需要に対応するため、供給余力の確保にも注力している。これらの取り組みにより、標準的なリードタイムを維持できており、生産能力と規模は当社の競争優位性の一つとなっている。

以上

※本資料に記載されている内容は、決算説明会の質疑をもとに当社の判断で要約したものです。また本資料には、将来の事象についての、当社の現時点における期待、見積りおよび予測に基づく記述が含まれております。これらの将来の事象に係る記述は、当社における実際の財務状況や活動状況が、当該将来の事象に係る記述によって明示されているものまたは暗示されているものと重要な差異を生じるかもしれないという既知および未知のリスク、不確実性その他の要因が内包されており、当社としてその実現を約束する趣旨のものではありません。法令により義務付けられている場合を除き、当社は、新たな情報、将来の出来事、またはその他の理由により、将来予想に関する記述を更新または修正することはありません。